**Bloky 6 a 7**

Náklady (6) a Výnosy (7) v prvním kole odhadněte řádově a zamyslete se nad jejich strukturou. Zkontrolujte, zda očekávané výnosy nekolidují s popsanou Jedinečnou hodnotou (3) a odpovídají možnostem vašich Zákazníků (2). V prvním kole doporučujeme věnovat více času struktuře a konkrétní představě o výnosnosti produktu.

**Náklady**. Sem patří cokoli, za co máte nějaký náklad. „Častou chybou mnoha podnikatelů je, že zapomenou započítat vlastní čas a plat. Měli byste zde uvést opravdu všechno – náklady na benzín nebo na mobil, energie, webové stránky, vizitky, letáky… *Čím víc toho hned na*

*začátku sepíšete, tím lépe*

**U výnosů** je zahrnut cenový (obchodní model). Zamyslet byste se měli také nad tím, jak si stanovíte cenu – nákladově nebo hodnotově? Nákladově znamená, že spočítáte, kolik stojí jednotlivé ingredience a práce, k tomu přidáte marži, o které si myslíte, že vás uživí, a máte finální cenu. Hodnotový přístup počítá navíc se specifickou hodnotou, kterou váš produkt přináší. Například že spolu s ním prodáváte i určitý životní styl nebo zdravotní prospěšnost, případně nějaký zážitek. Musíte být schopni najít horní hranici ceny, na kterou se ještě můžete dostat – zjistit, kolik budou vaši zákazníci ochotni za váš produkt zaplatit.

Vyberte si z nabídky základních modelů (viz soubor obchodní modely) (nebo si ho poupravte) a podle toho pak budete směřovat svou finanční část projektu.